

OKR TRAINING

COURSE OUTLINE



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด



Line : @okrtraining

Email : cs.okrtraining@gmail.com

Email : info.okrtraining@gmail.com

Website : www.okrtrainingthai.com

Tel : 083-9914462 , 082-4419654



OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิชา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิชา) , 082-4119654 (คุณออย)

รูปแบบ Certificate & คู่มือประกอบการบรรยาย

In-house Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม และของรางวัล จากสถาบัน ทุกหลักสูตร (กรณีผ่านการอบรม)



Public Training

รับใบ Certificate พร้อมเอกสารอบรม อาหารว่าง อาหารกลางวัน และ Gift Set จากสถาบัน (กรณีผ่านการอบรม)





OKR TRAINING

บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

หลักสูตร เทคนิคการขายเชิงรุกอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย

(Professional Proactive Selling Technique for Increasing Sales Volume)

หลักการและเหตุผล (Introduction)

การขายที่เน้นขายให้ลูกค้าไม่ว่าจะเป็นรายบุคคล รายใหญ่หรือขายให้แก่องค์กร ต้องเน้นความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก พนักงานขายที่ดีต้องสร้าง Customer Value ขึ้นให้ได้ การขายสินค้าและบริการให้แก่ลูกค้าเราไม่ได้เน้นการขายเพื่อวันนี้เท่านั้น

การขายแบบมีเทคนิคการขายเชิงรุกอย่างมืออาชีพให้แก่ลูกค้าจะส่งผลถึงการขายในระยะยาวเพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง เพราะฉะนั้นพนักงานขายควรจะต้องรู้วิเคราะห์ลูกค้า เทคนิคการเปิดใจลูกค้าก่อนการเสนอขายสินค้าและบริการ เทคนิคในการวิเคราะห์และค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า ตามมาด้วยเทคนิคในการนำเสนอขายสินค้าที่เหนือคู่แข่ง และเข้าใจถึงเคล็ดลับและเทคนิคการให้คำปรึกษา และการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าให้ได้ในระยะยาว การจัดการข้อโต้แย้งที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาและการปิดการขายที่สร้างความพอใจแก่ทั้งสองฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นอยู่ในกระบวนการใดก็ตามของการขาย เนื้อหาของการฝึกอบรมนั้นจะเน้นให้ได้เรียนรู้หลักการต่างๆ การทำกิจกรรมฝึกปฏิบัติเพื่อทำให้ผู้เข้าฝึกอบรมนั้นมีความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริง ก่อนที่จะนำความรู้ไปใช้ในการทำงานเพื่อเสริมสร้างเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพนั่นเอง

วัตถุประสงค์ (Objective)

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีความรู้ความเข้าใจในเทคนิคการขายเชิงรุกอย่างเป็นระบบ
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำเสนอการขายและการปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมพัฒนาประสิทธิภาพของการขายให้เป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้นเพื่อการเพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง
4. เทคนิคการจัดการในการเผชิญกับข้อโต้แย้งของลูกค้าในสถานการณ์ต่างๆ
5. เพื่อให้ผู้เข้าฝึกอบรมรู้เทคนิคการรักษาสายสัมพันธ์ และติดตามการซื้อซ้ำ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม (Target Participants)

- พนักงานขายทุกระดับรวมทั้งพนักงานขายใหม่

รูปแบบการอบรม (Methodology)

- การบรรยาย การระดมความคิดเห็น การทำแบบฝึกปฏิบัติ ตลอดจนการระดมปัญหาทางการขายที่เกิดขึ้นจากลูกค้าในหน่วยงานของผู้เข้าฝึกอบรม และข้อสรุปการแก้ไขปัญหาทางการขายจากบริบทเทคนิคการขายอย่างมืออาชีพเพื่อเพิ่มยอดขาย และนำมาทำ Workshop

วิทยากรบรรยาย (Lecturer)

- อาจารย์ สุกิจ ตรียุทธวัฒนา



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

OKR TRAINING Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

ระยะเวลาอบรม (Period)

- 1 วัน (6 ชั่วโมง)

เนื้อหาการบรรยาย (Key Contents)

เวลา	หัวข้อการฝึกอบรม	รายละเอียด
09.00–12.00 น.	Module 1 : Sales Attitude , Concept & Process • ทำไมถึงต้องเป็นการขายแบบเชิงรุกและการหาลูกค้าเชิงรุก Workshop : ปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย • การสร้างความสัมพันธ์เพื่อการบอกต่อลูกค้าใหม่และลูกค้าเก่า • กฎเหล็ก : ข้อห้ามของนักขายที่ไม่ควรทำ • เจาะลึกเทคนิคการขาย B2B & B2C แบบที่ปรึกษาการขาย • ทำไมลูกค้าต้องซื้อสินค้าและบริการจากเราเท่านั้น • คุณสมบัติพนักงานขายมืออาชีพแบบ Top Sales Module 2 : Sales Smart , Analysis & Planning • บุคลิกภาพ การวางตัว และการสร้างมาด (การแต่งกาย , การดูแลตนเอง , ท่วงท่าอริยาบถ , มารยาท) • กระบวนการค้นหาลูกค้าใหม่ที่มีบทบาทในการตัดสินใจซื้อ • การวิเคราะห์ลูกค้า และค้นหาความต้องการที่แท้จริง Practice : วิเคราะห์ลูกค้า และคำถามเชิงลึก • เทคนิคการวางแผนก่อนเข้าพบลูกค้าอย่างเป็นขั้นตอน	วิทยาการบรรยาย ผู้เข้าอบรมร่วมเสนอความคิดเห็น กิจกรรม Workshop
12.00–13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	
13.00–16.00 น.	Module 3 : Sales Presentation & Sales Point • เทคนิคการนำเสนอขายให้ปังและโดนใจ • การปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอเพื่อเพิ่มยอดขาย • การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยนช่องทางการขายใหม่ให้ทันสมัย (Online Marketing, Product Page & Page Review) • เคล็ดลับการขายคุณค่าสินค้าที่มากกว่าคำว่าราคาแพง Workshop : ค้นหาจุดขาย (Sales Point) Module 4 : Sales Resolution , Closing & Evaluation • การจัดการและการเผชิญกับข้อโต้แย้งในการขาย • เทคนิคการปิดการขาย ให้เป็นเรื่องง่าย และแบบเนียน • การรักษาสายสัมพันธ์เพื่อเป็นการรักษาลูกค้าเก่าอย่างยั่งยืน • การประเมินผลการปฏิบัติงานขาย	



บริษัท โอเคอาร์ เทรนนิ่ง จำกัด (สำนักงานใหญ่) เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0 1055 64056 23 9

108/158 ซอยเพชรเกษม 108 ม.โกสุมพิสัย ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพมหานคร 10160

Email : cs.okrtraining@gmail.com (คุณนิษา) Email : info.okrtraining@gmail.com (คุณออย)

OKR TRAINING Line ID : @okrtraining www.okrtrainingthai.com Tel : 083-9914426 (คุณนิษา) , 082-4119654 (คุณออย)

- เทคนิคการใช้โทรศัพท์ในงานขายอย่างมืออาชีพ

Workshop : แก้ไขปัญหาการขายที่ไม่สามารถเพิ่มยอดขาย

หมายเหตุ กำหนดการอบรมและรูปแบบการอบรมอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสมของบริษัทผู้เข้าอบรม

